



元氣とタイムリーな情報を提供する

五十嵐レポート

発行:「町コン」五十嵐 勉 2022年05月16日 第1068号「週刊五十嵐レポート」

日々進化

経営をするには人の力が必要。人を効果的に配置して業績を良くするには、

1. 仕事に対する人の配分、2. 役割分担、3. 教育・訓練、4. 処遇などを決めておかないと、人の力が効果的に発揮できない。

仕事に対する人の配分は、1. 売上確保、粗利益を作ることに直接関係する仕事、2. 経理など内部(間接部門)活動、3. 研究開発、4. 工場・現場等。

小さな会社において、組織の目的はお客作りにある。会社はお客からもらう粗利益で生きている。職場内の関心はお客の方に向けるようにする。

WEBを活用して製造販売している小さな会社の話。社長は、ここ数年ランチエスター経営を勉強してようやく基本の考えが少しずつ自分の中に浸透していった。組織も徐々にイメージ通りにできつつある。会社として何を仕事にするか、何を優先的に仕事をして、何をやらないということを明確にした。従業員にやってもらうことを明確にしないと的確に効率よく仕事をするのは難しいと感じた。

従業員(中途採用)は今までの会社の癖がある。仕事の仕方や時間の使い方にも癖がある。「これをやりましょう」と言っても、時間が経つと自分のやりたい仕事をしてしまい、小さな会社の場合、仕事がひどく非効率になる。

新しい人を採用する場合、入口の段階を大事にする。一般的にWEBでの事務職の募集では、パソコンスキルが重視と思われがち。実は顧客対応、WEBを通じた接客業務になる。採用条件は1. お客対応業務が嫌でない人、2. WEB販売会社の経験のない人(真っ新人)、3. 社長の経営姿勢に共感してくれる人。

社長の考えは、お客に対して利他の心で行動する会社。これをやろうといたら、パッとやる、スピード対応。仕事に関しては手順書を作成し、やる事とやらない事を区分している。研修を進めながら仕事を身につけてもらう。いろいろな人間関係を経験して、社長の思い描いていた経営スタイルに近づいてきた。

経営は形がない。これで良いといものはない。日々進化。

ちょっと
気になる出来事

5月5日付朝日新聞の特集「資本主義NEXTグリーン成長の虚実」、「太陽光、世界一からの敗北」という記事。

産業政策によって日本の太陽光は世界一になった。90年代後半～00年代半ばは、シャープ、京セラ、三洋電機、三菱電機が世界市場を席捲。05年日本は助成を打ち切った。

中国政府はメガソーラーなど国家プロジェクトを用意した。巨大な中国市場で規模の経済と競争とを両立させ、低価格を武器に輸出攻勢をかける。

中国では専業メーカーで新技術を開発して安くしないと潰れてしまう。日本は家電メーカー中心で他の事業で赤字を埋められる。自ずと気合が違ふ。

日本メーカーが先行しながら撤退を余儀なくされた。半導体、液晶、テレビ、携帯電話などもみな同じ構図。市場の黎明期には革新的な商品を投入していたのに、普及期には中国や韓国勢に追い落とされる。日本の製造業の負けパターン。

大規模市場では日本の大企業総合メーカーでは世界のメガ企業には勝てないのか。やはり生き残れるのはニッチ市場のオンリーワン企業。



一口メモ
知識

勢いは正しく用いる

大壮(たいそう)は、貞(ただ)しきに利(よ)ろし。象(たん)に曰く、大壮は、大(だい)なる者壮(さか)んなるなり。

「大壮(たいそう)」とは大いに壮(さか)んな時。積極的に物事を推し進めようとする陽の力が働く時。

この勢いをコントロールするのは非情に難しい。

勢いがつき過ぎると大抵の人は道を過つ。

バブルの時代はまさに「大壮」の時であった。

「貞(ただ)しきに利(よ)ろし」とは、正しく固くなければ、よろしくないということ。勢いが壮んな時こそ堅固に貞節を守れと教えている。

「易経一日一言」(致知出版/竹村亜希子)より

●「戦略社長塾東京」小岩校 毎週日曜日・水曜日 午前10時～12時

●「戦略社長塾東京」銀座校、武蔵村山校、豊岡校 開講中。

㈱五十嵐コンサルティングオフィス 〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5

TEL03-3659-7703 Fax03-3659-7077 info@igarashireport.com

